

Re-modelar la PNL



14. Re-modelar el modelar

John McWhirter

En este artículo describiré algunos de los avances que he hecho en modelar el propio proceso de modelar.

Para desarrollar mis habilidades y mi conocimiento del modelado decidí aprender todo lo que podía sobre la metodología de modelado que produjo la PNL.

Esto resultó ser sumamente difícil ya que no la encontré en ninguna parte. En los años de búsqueda, como medida interina, creé la metodología de Developmental Behavioural Modelling (DBM®). A medida que iba haciendo mejoras en el DBM®, me di cuenta de que nuestras habilidades naturales para modelar, las habilidades que todos utilizamos para crear nuestros modelos individuales del mundo eran un territorio sin explorar. Esto, a su vez condujo a algunos avances muy importantes en el DBM®, primera disciplina en estudiar nuestras habilidades naturales para modelar. El DBM® es el primer campo en el que se modela el modelar.

El modelado natural

Todos construimos nuestra comprensión del mundo en los primeros años de vida para luego seguir construyendo sobre esto. Construimos nuestra comprensión mediante lo que yo llamo habilidades de "modelado natural".

El hombre domina la naturaleza no por el uso de la fuerza sino por medio de la comprensión. De ahí que la ciencia haya tenido éxito donde la magia ha fracasado: por que no pretendía echar ningún hechizo a la naturaleza.

Jacob Bronowski

Aprendemos a modelar sin que nos enseñen formalmente. Creamos nuestra propia comprensión del mundo, nuestro propio modelo del mundo. Mediante sus habilidades de modelado natural, algunas personas desarrollan formas más efectivas de hacer las cosas que otras. Los terapeutas Milton Erickson,

Fritz Perls y Virginia Satir son algunos ejemplos destacados. Sin embargo, la mayoría deja de "modelar" una vez que tiene una manera de hacer las cosas y sigue utilizando la esa manera aunque los resultados sean mediocres o pobres. Una de las razones por las que las personas no modelan más es porque sus habilidades de modelado natural son inconscientes. De hecho, la inmensa mayoría de las personas ni se dan cuenta de que son ser modeladores o de que han modelado su mundo. Suponen que el mundo es así, tal como ellos lo entienden, sin más. En nuestra cultura no estamos acostumbrados ni equipados para pensar en esta área. Tradicionalmente, la educación recibida en los colegios nos entrena en la repetición y la conformidad, nos prepara para intentar llegar a la "contestación correcta" preestablecida. Nos premian lo que regurgitamos, es decir, lo que hemos aprendido. No se premia lo bien que nos implicamos en el proceso de aprender. Nuestras universidades sí ofrecían entrenamiento en el pensar pero cada vez están más preocupadas por la formación muy orientada a las carreras profesionales. ¿Dónde podemos aprender a pensar? ¿Dónde podemos mejorar nuestras habilidades de modelado natural? Una manera es aprender modelos formales. Esto requiere que haya modelos formales disponibles. Pero ¿qué modelos serían útiles para modelar? Sólo modelando las habilidades efectivas del modelado natural y modelando también el proceso de modelar podremos crear tales modelos.

Habilidades para modelar, modelar las habilidades

Dentro de la PNL el modelado ha sido la manera de copiar las habilidades y ponerlas a disposición de otros. Con este objetivo, el papel central del modelado natural se pasó por alto. Aunque había trabajado extensamente con modelos y me había comprometido firmemente con las técnicas de modelado pasaron muchos años antes de que fuera capaz apreciar plenamente la habilidad básica para la vida que es el modelado natural. Fue una de esas experiencias en las que después uno se pregunta "¿cómo puede ser que no lo notara antes?"

Darme cuenta de esto y crear una metodología que sirviera para modelar el modelar fue un paso muy importante en el remodelado de mi propio modelar. Una aportación fundamental a este proceso fue la PNL y el remodelado que hice de ella.

Diferentes niveles de modelado natural

Una de las habilidades naturales importantes es la de copiar a otra persona; copiar y experimentar con diferentes maneras de hacer las cosas y diferentes maneras de ser. Como niños, nos implicamos naturalmente en modelar a las personas que nos rodea y más adelante imaginamos "héroes y princesas".

Estos pueden ser juegos y placeres temporales. Si queremos ser como estos héroes y princesas estos "juegos" pueden conducir a cambios duraderos. Al modelar, encuentro útil distinguir entre tres niveles.

1. Mímica/ Imitación / Act up

En este nivel de modelado se identifican detalles básicos y se repiten, normalmente con cierta exageración. Esto puede ser problemático para la formación y aplicaciones prácticas. Lograr sonar como alguien no conlleva adquirir sus habilidades. Los imitadores profesionales no adquieren las habilidades de los personajes que imitan. A efectos de entretenimiento pueden llegar a parecerse al personaje en cuestión aunque con frecuencia con una exageración de ciertos atributos, una caricatura. Las habilidades clave a este nivel son: postura y habilidades vocales, atención sobre los atributos principales.

2. Copiar / Actuar parecido a/ Act Like:

Esto extiende la envergadura del modelado a la repetición. Resulta mucho más convincente que el primer nivel. Sería útil para el actor de "personajes" que quiere quedar bien pero no para el actor del "método" (de Stanislawski). Éstos necesitarían el nivel siguiente. Las habilidades clave a este nivel son: agudeza detallada, atención extendida de los atributos a la actuación (o desempeño) en conjunto.

3. Replicar / Actuar como/ Act As:

Este nivel es más que una copia ya que produce los mismos comportamientos a partir de los procesos y patrones subyacentes. Este nivel es el único en el que se crea nuevo comportamiento. El actor del "método" sabe que está "viviendo" el papel cuando puede producir comportamiento novedoso del personaje. Las habilidades clave son la creación de patrones y el procesamiento, la atención se extiende más allá, hacia cómo responder adecuadamente al mundo.

Desarrolla tu propia técnica. No intentes utilizar la técnica de otra persona... no intentes imitar mi voz o cadencia. Descubre la tuya propia. Sé tu mismo de forma natural. Es el individuo respondiendo al individuo.

Milton Erickson

Erickson, evidentemente, no se encontraría a gusto con la imitación hueca de su trabajo o de su voz.

¿Entonces cómo podemos beneficiarnos de modelar las habilidades de Erickson si hemos de crear nuestra propia técnica?

Si replicamos las habilidades y procesos subyacentes (nivel tres) y los usamos en nuestro propio estilo no estaremos limitándonos a copiarle o a hacer mímica. He descubierto que seguir el consejo de Erickson me ha llevado a identificar procesos y habilidades más profundos de lo que hubiese tenido si me hubiera limitado al intento de copiar el comportamiento. También he descubierto que al expresarlos en mi propio estilo, y al enseñar a mis alumnos a hacer lo mismo, ocurren interacciones más auténticas - esa autenticidad y honestidad que Erickson apreciaba tanto - y que estas interacciones ocurren con un nivel más profundo de rapport.

He encontrado que este consejo de Erickson es muy práctico para enseñar de forma efectiva los resultados de mi modelado de habilidades importantes en la comunicación y el cambio. Para ser óptimamente efectivo, la persona que aprende necesita hacerlas suyas, que sean parte de quien es y de lo que hace.

La habilidades de modelado natural de Richard Bandler

Richard Bandler es un modelador natural muy hábil y sabe copiar a estos tres niveles. Para entretener puede usar una "voz Milton" que era una mímica de Erickson, no una copia exacta. También sabía copiar patrones de lenguaje y lo que es más importante (para mí) replicar (o reproducir) algo de la creatividad y flexibilidad hipnótica que Milton Erickson demostraba tan maravillosamente. Si Richard se hubiera limitado a copiar el comportamiento habría llegado a ser hábil como terapeuta, o cualquier cosa a la que hubiese dedicado tiempo y esfuerzo, pero no habría existido la PNL.

Para que el modelado natural de Richard estuviera disponible para otros necesitaba ser formalizado. Fue entonces cuando apareció John Grinder y, en colaboración, utilizando las habilidades de Grinder en la Gramática Transformacional de Chomsky, identificaron algunos patrones específicos de lenguaje, creando así el modelo central de la PNL, el "Metamodelo".

Modelos formales y modelado formal

Me parece claro que además de las habilidades de modelado natural de los dos, John Grinder aportó el modelo formal de la gramática transformacional y

entre los dos seguían combinando modelado natural de muy alta calidad con modelos formales para organizarlo.

Esta combinación de aplicar Modelos Formales de la psicología, la lingüística y las matemáticas al modelado natural de Bandler y, después de Grinder, continuó más adelante, en la PNL. Por ejemplo, Bandler hacía uso del trabajo del matemático Polya y sus "patrones Polya" para modelar los cambios de creencia. El trabajo de Millar y su "número mágico Siete, más dos o menos dos" se utilizaba para organizar las técnicas en siete (más dos o menos dos) pasos.

Otras personas que contribuyeron a la PNL también trajeron modelos formales de otras disciplinas. Cabe destacar el extenso trabajo de Robert Dilts con el TOTE (a veces POPS en castellano) de Miller, Pribram y Gallanteer; el de Pavlov para los anclajes; el de Gregory Bateson para los "niveles lógicos"; el método Mills de indagar y organizar la información. Leslie Cameron Bandler utilizó el excelente trabajo del antropólogo Edward T. Hall. Todd Epstein utilizó sus conocimientos de las estructuras formales de la música.

Modelado de producto

El resultado de todo ese modelado fue un elenco de "productos", modelos, habilidades y técnicas que, si se seguían, debían de producir un resultado específico. El propio proceso de modelar llegó a considerarse una técnica, un producto como todo lo demás, una serie lineal de pasos a dar para producir un resultado conductual, por ejemplo, una estrategia o la provocación de un estado.

Tradicionalmente el Modelado de Producto se utilizaba para replicar ejemplos específicos de excelencia. No crea nuevos comportamientos. Claramente, en cambio, Erickson, Perls y Satir no estaban replicando el comportamiento de otros sino creando comportamientos nuevos. Éste es un nivel diferente de habilidad y uno que yo tenía un interés especial en modelar. ¿Cuáles eran las habilidades de modelado natural que usaban para crear nuevas aproximaciones a la terapia? Las repuestas resultantes no podían etiquetarse como técnicas sin más, ya que el producto en este caso era un proceso. Se requiere de una metodología más que una técnica.

A medida que la PNL se hizo más popular las habilidades que se utilizaron para crearla pasaron a segundo plano. Lo que no se formalizó explícitamente era cómo modelar formalmente. De modo que aunque Bandler y Grinder (y las otras muchas personas que contribuyeron a estos cambios) eran muy buenos formalizando su modelado natural mediante el uso de modelos formales no modelaron su modelar.

Modelar el modelar

Encontré referencias a la PNL por primera vez entre 1979 y 1980 en tres contextos: un taller de terapia Gestalt, un taller de terapia familiar y de un compañero de trabajo que sabía de mi interés por el trabajo de Milton Erickson. Llevaba tiempo explorando muchas terapias diferentes en busca de habilidades prácticas para ayudar a las personas a cambiar y me alegró sobremanera enterarme de que la PNL estaba integrando los mismos campos que yo había encontrado útiles.

Las referencias al modelado y el vasto potencial para identificar habilidades me gustaron inmediatamente y me propuse aprender todo lo que podía sobre este modelado PNL. Durante los diez años siguientes leí todos los libros, hice dos cursos de Practitioner y de Master Practitioner, después ayudé en diferentes cursos de estos dos niveles, asistí a varios cursos cortos de especialización, pero no se me enseñó la "metodología de modelado" que produjo la PNL. Existía el modelo de estrategias pero ése era un modelo específico para organizar la información sobre una fracción ínfima del comportamiento humano.

Y, aunque es muy útil, no es una metodología para modelar (como Richard Bandler se esfuerza en explicar a aquellos que creen erróneamente o han sido informados de que aquello es modelar)

Metodología para salir al paso

Mientras tanto, yo había creado mi propia metodología de modelado, el Developmental Behavioural Modelling, DBM®, (véase el artículo 1), con el objetivo de seguir modelando. Tuve la suerte de tener que aprender CÓMO funcionaban las técnicas de la PNL para poder adaptar los conceptos y el lenguaje estadounidenses de clase media a conceptos y lenguaje de la clase obrera de Glasgow. Pero no quise dedicarle demasiado tiempo y esfuerzo ya que todavía aspiraba a aprender algún día la metodología detrás de la PNL. Fue entonces cuando realicé un curso de formación de formadores y tuve el gran placer de ser invitado por Richard Bandler, primero para ser su ayudante y después para trabajar con él como formador, en el Reino Unido, Suiza, Australia y Estados Unidos, pero seguía sin haber una metodología. Hablé con Richard pero no dio mucha información sobre cómo modelaba, algo que contrastaba con la generosidad con la que compartía lo que había modelado. Obtuve la certificación de Trainer en PNL y luego de Master Trainer (NLP Master Trainer) en 1990. (Fui el segundo en Europa junto con Willie Monteiro. Eric Robbie fue el primero.) Había llegado todo lo lejos que se puede llegar y aún no había aparecido el Santo Grial de la metodología de modelado. Había recogido una enorme cantidad de modelos muy útiles, pero me sentía poco realizado en mi búsqueda del modelado.

Fue entonces cuando decidí comprometerme con mi metodología de salir al paso y desarrollarla plenamente. Una de mis primeras tareas era aplicarla a la PNL. Esto me condujo a remodelar el contenido curricular del nivel de Practitioner y luego el de Master Practitioner. El fin que perseguía era crear

una aproximación completa al modelado. Cualquier campo completo consta de tres niveles principales: el nivel tecnológico, el metodológico y el epistemológico (véase artículo 1). Introduje estos en la formación que daba de la PNL hace ya más de diez años (se adoptaron más recientemente por Steve Andreas y Robert Dilts -probablemente de forma independiente-). Una extensión natural de mi remodelado de la PNL era empezar a modelar en más profundidad el propio proceso de modelar: modelar el modelar.

Modelar el modelar y meta modelar

Hubiera resultado tentador llamar lo que estaba haciendo "meta modelar" o "meta-meta modelar" si es que la PNL se consideraba meta modelar. Pero por entonces ya intuía que había que tener cuidado con el término "meta" y su aplicación. Uno de los retos interesantes de remodelar la PNL había sido cubrir la amplia (y, con frecuencia contradictoria) diversidad de usos de muchos de los términos y conceptos utilizados.

Como resultado, no usé con frecuencia el término "meta" dentro del DBM®. Con el paso del tiempo este término se ha llegado a utilizar para tantas cosas que ya no resulta útil. Sin embargo, es un buen ejemplo para usar el modelado para clarificar por lo menos algunas de las confusiones en potencia. ¿Qué es que un modelo sea un "meta modelo" o que esté en una meta relación con otra cosa? Como parte de mi modelado y remodelado de la PNL he encontrado numerosos usos del término "meta". Esto puede llevar a confusión y a la elevación de relaciones sencillas a un nivel de aparente profundidad.

Ejemplo de remodelar: el uso de "meta"

Una dificultad muy común en cualquier campo es el uso de términos similares para cosas diferentes. Un buen ejemplo de esto es el uso de la palabra "meta" en la PNL. "Meta" es un término común en la PNL. El meta modelo, ponerse en "meta" (go meta en inglés), meta posición, meta programas, meta estados son algunos de los usos principales de "meta". ¿Qué quiere decir exactamente? ¿Significa sólo una cosa?

El filósofo Aristóteles escribió su primera obra sobre la física y una posterior sobre un área diferente de lo que él seguía considerando la física. Empleando la palabra griega que significaba "después o pos" llamó esta segunda obra la "meta física". Esto llegó a ser el nombre para toda un área de la filosofía.

Gregory Bateson emplea "meta" de manera muy distinta. Para él una "meta relación" es la configuración de una organización. Una meta relación no sólo se eleva por encima del primer nivel sino que organiza el nivel inferior. Esto es

muy diferente de la idea de "ponerse en meta" para comentar sobre la situación en conjunto que se emplea en la PNL y en algunos tipos de terapia familiar. En las matemáticas el uso de "meta" (meta-matemáticas) es similar al que hace Bateson.

Bandler y Grinder usaron el término para su "meta modelo" que es una agrupación de distinciones de lenguaje bajo tres distinciones separadas y con un conjunto de condiciones "bien formadas formación" en terapia (véase artículo 2).

Michael Hall en su libro –muy útil–, basado en el trabajo de Virginia Satir y el funcionamiento de sus preguntas tipo "¿cómo te sientes sintiéndote enfadado con tu hija?", usa el término "meta estado" para el tipo de estado que estas preguntas suscitan. Como se puede ver en la tabla más abajo, estas preguntas son sobre todo juicios reflexivos. No son "meta" en el sentido de Bateson, aunque algunas pueden llegar a serlo. También, al responder el sujeto podría "ponerse en meta", decir algo diferente o añadir el sentimiento siguiente que iba a sentir de todas maneras. Todas estas respuestas (y más) están referenciadas en alguna parte como "meta".

Resumen de tipos de "meta"

Desarrollo del tipo de uso de "Meta"	Ejemplo relacionado con la PNL
1. Después o pos	Uso original: No se encuentra en la PNL en uso oficial. Se podría emplear como conjunción y para secuencias. Por ejemplo, "Te estás sintiendo ansioso y ahora puedes empezar a relajarte". Algunos tipos de meta estados.
2. Más allá	Otro uso antiguo: No se usa oficialmente. Se podría usar para algunos tipos de non-sequitur. Por ejemplo: "te estás enfadando con él y tienes que preparar la cena para los niños esta noche." Algunos tipos de meta estados.
3. Encima	"Ponerse en meta" por ejemplo: "Ahora sube flotando y mira abajo para ver cómo os estáis relacionando tú y tu mujer". Algunos tipos de meta estados.
4. Contener	Los modelos que contienen otros modelos o partes de otros modelos. "El Meta Modelo" en la PNL. El "Modelo Milton" en la PNL. Algunos tipos de meta estados.
5. Reflexivo/ evaluativo	Evaluaciones que requieren cambiar de posición perceptiva para completarlas (véase artículo 13). El trabajo de Satir que lleva a meta estados. Por ejemplo: "¿Qué sientes al sentir eso?" En potencia, éstas también son útiles:

	<p>"¿Qué piensas respecto a sentir eso?"</p> <p>"¿Qué quieres hacer en cuanto a sentir eso?"</p> <p>"¿Qué sientes respecto a pensar eso?"</p> <p>"¿Qué piensas sobre pensar eso?"</p> <p>"¿Qué quieres hacer sobre pensar eso?"</p> <p>"¿Qué sientes respecto a hacer eso?"</p> <p>"¿Qué piensas sobre hacer eso?"</p> <p>"¿Qué quieres hacer respecto a hacer eso?"</p>
6. Organizar	<p>"Los Meta programas" organizan los "programas" sensoriales y lingüísticos.</p> <p>Meta Aprendizaje y Meta Teorías de Bateson.</p> <p>Algunos "meta" estados, como depresión, alegría.</p> <p>Los niveles DBM® de modelar la PNL (véase artículo 1)</p>

Uno de los beneficios de modelar es identificar las diferentes maneras en que tanto el que habla como el que escucha en cualquier comunicación utilizan las palabras. Por ejemplo, la pregunta reflexiva de Virginia Satir podría suscitar los seis usos de "meta" (y probablemente más). Estas distinciones podrían mejorar la efectividad de la aproximación de "meta estados" en conjunto al identificar cuál de las seis (o más) posibilidades se estaba intentando crear con la pregunta y cuál se creó de hecho.

Modelar como metodología de cambio

El modelado se puede utilizar para mucho más que para crear y mejorar los modelos. También se puede utilizar como aproximación global al trabajo de cambio.

La PNL nunca se diseñó como psicoterapia. Los productos, las habilidades y las técnicas, se diseñaron para utilizarse dentro de la estructura existente de la terapia. A medida que se fueron formando más personas en la PNL, cada vez eran más las que querían utilizarla como aproximación única. Pero esto tiene una serie de problemas graves.

Para empezar, la PNL no es una aproximación completa. Es una tecnología. No había ni metodología ni epistemología. Otra dificultad que tiene utilizar la PNL por sí sola es que, aunque las técnicas son muy efectivas no lo son en todos los casos. Además, el número de técnicas es muy limitado y dista mucho de abarcar siquiera de lejos el espectro que sería necesario para cubrir todos los problemas que los clientes pudieran estar experimentando.

Una de las posibles soluciones ha sido agregar cosas a la PNL para que sea más extensiva (y, por ejemplo, cumplir con los requisitos de reconocimiento europeo de psicoterapia). Aunque esto cubre una necesidad burocrática, no

deja de ser un término medio ecléctico y no hace nada para que la PNL sea apropiada como aproximación a la terapia por sí sola.

Otra solución, que fue la dirección que tomé al comienzo de los años 90, es extender la aproximación PNL para convertirla en aproximación completa utilizando la metodología, epistemología y tecnología añadida del DBM® para crear una metodología de modelado completo para trabajar con el cambio. La aplicación resultante del DBM se conoce hoy día como Systemic Therapy and Consultancy (Terapia y Consultoría Sistémicas) y está en pleno apogeo y desarrollo (hay cursos con su correspondiente certificación en el Reino Unido, España y Dinamarca). En esta aproximación se usa el modelado –no modelado de producto– como aproximación global. Se trabaja con el cliente como modelador natural y se cambian sus habilidades de modelado y la ejecución actual de su modelo mediante el trabajo conjunto de “remodelar”.

Transcripción: re-modelar limitaciones: 1994

Sujeto: Varón

Asunto: Café

Quisiera dar las gracias al sujeto por su amabilidad al dar permiso para usar esta transcripción.

Este ejemplo constituye un contraste interesante a las respuestas tradicionales de la PNL a las compulsiones –por ejemplo el blow out. En esta sesión no se emplea ninguna “técnica”. En su lugar se emplea una metodología de modelado para trabajar con el cliente y “añadir elección” mejorando sus habilidades de modelado natural.

Desde este ejemplo de 1994 he hecho avances y desarrollos significativos en el modelado y en el trabajo de cambio, y en diferentes tipos de cambio, especialmente el cambio de “aprendizaje vital” (véanse artículos 6, 7, 8 y 9).

Sujeto: Tengo una, una necesidad de controlar el impulso de estimulación... poder acceder a una sensación de bienestar que fuese natural para el cuerpo. De lo que me alejaba era de la compulsión hacia el control, así que es parecido a levantarse por la mañana, y tomar café o no tomar café pero no hay... nunca encuentro el equilibrio entre tomar un café de vez en cuando, por que sé que demasiado café no es bueno para mí... de modo que lo que pasa es que compro un bote de café y tomo uno tras otro hasta terminar el bote. Luego no tomo café durante unos seis meses, no vuelvo a tomar café. Y después, nada más comprar café hay esta compulsión, no puedo dejar de beber hasta que se haya terminado el bote, así que es una cuestión de encontrar el equilibrio entre los dos extremos.

John: Así que ¿qué pasa en términos de compulsión? Ahí está el bote, ¿lo metes todo de golpe en una cafetera? ¿O cucharada por cucharada? ¿Te lo

comes del bote directamente? Eso es cuando llega a ser realmente grave.
(Risas)

Sujeto: Lo he probado. Me he comido los granos de café directamente.

John: ¿Qué ocurre entonces? Cuando el café está allí ¿cómo lo haces? Tienes un bote de café ¿qué sensaciones hay? A lo mejor está en otra habitación y ¿escuchas como grititos, "aquí estoy, ven, disuélveme"? (Risas). Cosas así. ¿Cómo ocurre?

Sujeto: Lo pienso, nada más. Pienso en ello y pienso en el efecto, el sabor.

John: El efecto, no sólo el sabor.

Sujeto: Están las dos cosas. Está el sabor también. Además está el disfrutar haciéndolo, en la cafetera, el ritual, es bonito hacerlo. De forma que lo primero es el pensamiento, la idea del café, el sabor, el disfrute de hacerlo, el efecto que da, el "subidón". Si por ejemplo estoy en el trabajo sólo nos dan Nescafé. No me gusta el Nescafé. Tiene el mismo efecto pero no lo tomo porque no tiene el mismo sabor. No es café de buena calidad... de modo que busco un lugar donde ponen buen café de buena calidad salgo a tomar un café y... una vez más hay el disfrute del calor del ambiente, el café y el efecto que da. Así que lo que busco es un equilibrio, no tener que hacer eso todos los días ni no hacerlo nunca... lo que me gustaría es encontrar el equilibrio para poder disfrutarlo de vez en cuando.

John: ¿Cuánto café quieres tomar y disfrutar?

Sujeto: No quisiera tomar todos los días. Eso no es bueno por que a veces me sale eczema... es un estimulante, fisiológicamente nocivo para mí.

John: ¿Eso es por la cafeína o por otras cosas que tiene?

Sujeto: No estoy muy seguro.

John: Hay café descafeinado, el sabor es muy parecido. Puedes comprarlo en grano.

Sujeto: Pero no me da el subidón con el descafeinado ¿entiendes?

John: Sí. Sólo estaba comprobando. Conseguirías el ritual y el sabor pero no el subidón.

Sujeto: Creo que es el subidón. El subidón es lo que cuenta.

John: ¿Cuánto necesitas de esa sensación para poder decir: "sí, ya lo noto"?

Sujeto: Bueno, un capuchino.

John: Un capuchino por día, y ¿te gustaría tomar menos?

Sujeto: Sí. Uno a la semana estaría bien.

John: Comprobaba nada más, porque la mayoría de la gente no tendría problema con uno al día. Si fuesen seis o siete, sería demasiado, la escala de las cosas. Ahora bien, uno por día, pasas por la fase de planificación, pensarlo, notar algo de la sensación, la calidad del sabor, el subidón. ¿Qué escala de tiempo hay entre eso y, efectivamente, tomar el café? ¿Ha de ser inmediato, o disfrutas anticipándolo?

Sujeto: Las dos cosas. Si estoy en casa me levanto y lo hago y ya está. Si no estoy cerca de una de mis cafeterías preferidas, faltan casi una hora o dos para llegar. Una vez metida en mi cabeza la idea, me seguirá dando la vara hasta que lo haga, así que aunque no sea hasta seis horas después, seguirá siendo algo que es como si se hubiera colado en mi agenda. Entonces sé que voy a organizar las cosas para hacer una parada en el barrio italiano y

tomarme un espresso rápido camino de casa. Acabo de notar eso. Una especie de compulsión.

John: ¿Te sientes arrastrado? ¿Es algo hacia lo que te mueves tú o es como si el café te estuviera tirando hacia él?

Sujeto: Me tira.

John: Porque hay una diferencia entre que algo tire de ti y que tú te extiendas y lo tires hacia ti. Tiene que ver con sentir si estás siendo arrastrado o si eres tú quien se está moviendo activamente. La compulsión tiende a ser algo que tira de ti, de ahí la falta de control, no estarlo eligiendo a un nivel. Éstas son algunas de las cosas con las que podemos jugar. Ahora, el café. Vuelve al último ejemplo en que esto ocurrió.

Sujeto: Me vino el pensamiento esta mañana, pero hay demasiado que hacer, no hay cabida para ello todavía. Esta mañana lo miré y pensé "¿tomo un café ahora?" y pensé "no, es demasiado". De forma que sé que en algún momento hoy... y luego estuve pensando, a la hora de comer ¿dónde puedo ir a comer? ¿Ponen buen café? Ése es el proceso de pensamiento que pasaba por mi cabeza esta mañana.

John: Una cosa a notar aquí es que cuando surge el pensamiento, el café está en el futuro. La mayoría de las necesidades tienen orientación hacia el futuro, es algo que quieres consumir de hecho, surge allí y allí está. Bien, piensa en términos de café ahora mismo y cuando notes la noción, reflexiona sobre los buenos cafés que has tomado a lo largo del último mes. Recuerda el subidón y el sabor. Date una calidad de disfrute, que éstos que has tomado. Ahora, al hacer eso, ¿qué ocurre?

Sujeto: Me siento bien.

John: Ahora, ¿cuántos has tomado en la última semana?

Sujeto: En los últimos siete días, seis o siete.

John: Seis o siete buenos.

Sujeto: Ayer no tome café, no me dio tiempo.

John: De modo que seis, cinco o seis.

Sujeto: A lo mejor sí tome café ayer (risas).

(Amigo/a del sujeto): Yo no iba a decir nada.

John: De modo que puedes pensar hacia atrás en el tiempo, al haber disfrutado de esos. Ahora, pensando en esos que has tomado, ¿cuánto tiempo libre quieres tener hasta el próximo? Pero sigue pensando en los seis que has tomado, y luego piensa, ¿qué disfrute quieres en el futuro? ¿Cuándo en el futuro te gustaría tomar el séptimo?

Sujeto: No estoy seguro. Es interesante. Lo que me viene es que podría ser en cualquier momento del futuro. Sorprendentemente.

John: Vale, vamos a compararlo. Vamos a volver a como lo estabas haciendo antes. Así que en tu mente, mira alrededor de ti en la habitación luego piensa "café, podría tomarme uno. ¿Qué hace eso?"

Sujeto: Me veía tomando uno en la comida. Me veía tomando uno en la cena, sí, será por la noche, me veo realmente disfrutando. Lo que ocurre es que vamos a salir a cenar así que sé que voy a disfrutar de un café.

John: Vale y ahora dale la vuelta para pensar en los seis, los cinco o seis que ya has tomado en esta semana. Piensa en todo el disfrute y el tiempo que ha

pasado entretanto. Así que piensa en ellos extendiéndose... puedes recordar el subidón, nota algo de esto, el recuerdo y luego piensa en esta noche. Y mantén la atención en esos seis, mantén el recuerdo y piensa en esta noche.

Sujeto: Puedo tener la misma sensación sin el café.

John: Vale, vamos a añadir otro pequeño refinamiento. Cuando piensas en esta noche ¿piensas en ti bebiendo? Podrías tomar un café si quieres. ¿Necesitas tomarte la taza entera? ¿El olor sería suficiente por sí solo para recordarte del subidón?

Sujeto: Creo que el mero ambiente sería suficiente para recordarlo.

John: Correcto, de modo que ahora tienes más opciones, podrías ir allí, tomar un café, no tomarlo si quieres, notar el subidón si quieres, o no notarlo.

Sujeto: Es asombroso.

John: Una de las cosas que ocurre, si notas, especialmente con café, un subidón rápido, probablemente el olor lo traería, está asociado de todas maneras, sobre todo si te concentras en recordar otros anteriores podrás, de hecho, conseguir algo del subidón sin la droga.

Sujeto: Siempre es como si el pensamiento del olor... que puede desencadenar una especie de reacción en cadena que puede dar como resultado que tomas una taza entera de café.

John: Una de las cosas que ocurre, especialmente si el asunto tiene orientación hacia el futuro es que una vez desencadenada hay un camino inevitable que termina con una taza de café. En cambio lo que hemos hecho ahora es que hemos vuelto atrás. Empezamos con seis tazas de café. Es un punto de partida muy diferente.

Es hacer uso de la base experiencial que llevas contigo en vez de la adicción. Los patrones de tipo "hábito" están muy enfocados en el presente. Te encuentras pillado totalmente en cosas "a hacer" con orientación al futuro. Principalmente en el presente, centrado, en el momento, la necesidad luego empiezas a pasar al futuro para cubrir la necesidad. Muy rara vez la gente va al pasado para comprobar el recuerdo de la necesidad. Ése es un uso muy diferente de las habilidades, para conseguirlo de otra manera.

Sujeto: Utilizas... el propio recurso... es real.

John: Puedes meterte en ello...es algo con lo que jugar.

Implicaciones para la formación en PNL

Hacia finales de los años 80 cambié mi forma de enseñar la PNL en el formato tradicional a formar en PNL como modelado. Esto precisaba una aproximación muy diferente a la formación.

Formación Tradicional en la PNL

La aproximación tradicional a la formación en PNL, especialmente para enseñar rapport, agudeza sensorial y técnicas, emplea la secuencia siguiente:

1. El formador presenta el tema.
2. El formador dice: describe los pasos del protocolo.
3. El formador muestra: demostración.
4. Los participantes hacen: el protocolo.
5. El formador dice: dónde ha ido mal/ dónde ha ido bien.

Este patrón es muy bueno para aprender de memoria y para la formación en habilidades mecánicas.

Aunque a veces se denomina aprendizaje experiencial se podría llamar, de modo más preciso, aprendizaje didáctico con refuerzo experiencial, ya que el aprendizaje se hace inicialmente mediante las instrucciones que luego se refuerzan viendo y haciendo. Cuando al final te toca el turno sabes lo que te espera y hay, por tanto, poca cabida para más aprendizaje.

Límites y beneficios de este patrón

Uno de los beneficios más importantes es que es conocido. Es el estilo antiguo de aprender en los colegios. Proporciona un sentido de seguridad porque a través de las técnicas siempre sabes lo que debería estar ocurriendo. Al mismo tiempo es una de sus mayores debilidades. En casos extremos perpetúa un estilo de aprendizaje dependiente, repetitivo, en el que no se cuestiona nada y pone la atención en los pasos de la técnica en lugar de hacerlo en lo que es diferente o desconocido del cliente.

Otra limitación en potencia muy importante en la aproximación "por técnicas" es que "un solo producto no vale para todos". Los seres humanos son muy creativos. Crean nuevas situaciones y problemas o variaciones sobre las ya conocidas para las que no tenemos productos pre-hechos. Ésta es la realidad que encaran los terapeutas y consultores cuando salen del aula de PNL donde se empaqueta todo para encajar con la técnica que se está enseñando.

La aproximación por técnicas también entraña otro peligro que se pasa por alto, que es el de transferencia de teoría o modelo. Tradicionalmente la transferencia ha sido una cuestión primordial para las escuelas analíticas de terapia (por ejemplo la freudiana), en la que el cliente puede transferir una relación problemática con su padre, por ejemplo, a la relación con el terapeuta. Sin embargo, un ejemplo de transferencia que se pasa por alto (o al menos no he podido encontrar nada escrito en detalle sobre el tema) y que debería ser de primera importancia para una terapia basada en la teoría y que detalla las relaciones terapeuta-cliente, es la de transferencia de teoría/modelo. Esto es cuando un terapeuta transfiere su relación con su teoría/modelo al cliente. Cuanto más dependiente sea un directivo o terapeuta de sus modelos y técnicas más propenso es a caer en este tipo de transferencia.

Después de las sesiones tradicionales de formación de PNL, los terapeutas a menudo "notaban" que, durante las semanas posteriores, muchos de sus clientes necesitaban precisamente aquellas técnicas que se habían presentado el fin de semana anterior. Creo que esto es, con frecuencia, un ejemplo de transferencia y no una curiosa coincidencia!

Formación de PNL Re modelada

Los puntos fuertes de una aproximación por técnicas se convierten en debilidades cuando se trata de aprender a modelar. Al modelar no sabes y tienes que construir un modo de comprensión. Esto también ocurre en situaciones reales si no imponemos nuestros modelos sobre ellas. Para enseñar a modelar se precisa una secuencia muy diferente. Las habilidades centrales tienen que ver con construir un modelo. Es necesario, por tanto, empezar sin nada y estar abierto a todo lo que ocurre. La aproximación tradicional era desastrosa para enseñar esto.

Ésta es la nueva secuencia que desarrollé para enseñar a modelar:

1. El formador presenta el tema: una configuración (set up) abierta, enfoque sobre el tema a explorar, lo suficiente para que los participantes tengan un sentido y una sensación general del tema.
2. Los participantes hacen: sin idea fija, sólo lo suficiente para centrar la exploración.
2. Los participantes comprueban: ¿qué han sacado?
3. Los participantes cuentan: comparten la variedad de experiencias.
4. El formador demuestra/cuenta: presenta el modelo formal
5. Los participantes comprueban con y contra su propia experiencia.
6. Juntos identifican las variaciones en los resultados y los límites del modelo.

Esto es una aproximación mucho más experiencial ya que el patrón empieza con la creación de una experiencia antes de estructurarla mediante la puesta en común y lo que se cuenta.

Los límites y beneficios de este patrón:

Los límites son: la dificultad inicial que acarrea que sea algo nuevo y el esfuerzo añadido que supone aprender de esta manera diferente. Además, la inseguridad de no saber cuál es la "respuesta correcta", aunque es más realista y útil, puede ser muy incómoda. Pero aquí radica su gran fuerza. En la vida real no sabes, de hecho, exactamente lo que va a pasar.

Incluso cuando utilizas una técnica no sabes realmente todo lo que puede pasar y la falsa impresión de que existe una certeza puede conducir a pasar por alto lo nuevo y diferente, las variaciones y excepciones.

También vale la pena notar otro patrón (mucho cuidado con este)

1. El Formador hace: crea una experiencia.
2. El Formador le dice al participante que su inconsciente lo está entendiendo.

Este patrón NO incita a pensar. De hecho, ni siquiera se precisa de mucha experiencia. Aunque esta secuencia podría constituir una descripción certera no conduce a más aprendizaje. Es difícil usar algo que no sabes exactamente dónde está. (Si yo te dijera que había puesto comida en tu casa sin decirte dónde, cómo encontrarla ni qué hacer con ella y no la pudieras encontrar ¿me creerías? ¿Lo encontrarías útil?) También se presta a sinsentidos transmitidos sin escrúpulos y me he encontrado con muchos en los campos más amplios de terapia y formación en PNL.

Afortunadamente una aproximación de modelado abre esto a examen: ¿Qué es lo que estamos entendiendo? ¿Cómo exactamente lo estamos pillando? ¿Dónde se notará? ¿Si no se nota de quién es la responsabilidad?

El aprendizaje inconsciente es igual de sistemático que el aprendizaje consciente aunque diferente en lo específico. Si el cliente no puede comprobar que tiene el aprendizaje, tampoco lo puede hacer el formador. La aceptación ciega no es un aprendizaje desarrollativo. Es la base de los dogmas y de la ignorancia, así como de todos los problemas que emanan de allí. Y ya hay demasiado en el mundo.

Como resultado de todo lo mencionado aquí he cambiado radicalmente el modo en que enseño PNL en los niveles de Practitioner y Master Practitioner. Ahora lo hago como ejemplos de modelar, donde cada habilidad se enseña y comprueba utilizando el modelo experiencial. Estoy muy satisfecho con la profundidad que ha ido alcanzando el aprendizaje, con el hecho de poder vivir la actitud de la PNL de curiosidad y asombro, y con la importancia que adquiere el aspecto práctico para los participantes que, así están más preparados para llevar la PNL al mundo real con sus retos y dificultades únicos.

Modelar el modelar como habilidad para la vida

Todos los artículos en la serie son una oportunidad para jugar, para experimentar y explorar, en definitiva para modelar. La vida en conjunto es una oportunidad para modelar la propia vida y para modelar nuestro modelar humano único.

Resumen

Modelar en la PNL ha sido tradicionalmente lo que yo llamo modelado de producto. Además del modelado de producto existe una variedad de aplicaciones muy útiles del modelado que incluyen: modelado naturalista, modelado formal, modelado como aproximación total al trabajo de cambio mediante el modelar y remodelar, modelar el modelar. El DBM® cubre el abanico completo de modelado y de aplicaciones del modelado (véase artículo 5) y desarrolla el propio modelar del modelar como "habilidad para la vida" desarrollando los procesos de pensamiento claves para "la mente del modelador" y una aproximación de modelado a la vida en conjunto.

Una de las finalidades al crear el DBM® ha sido poner al alcance de todos aquello a lo que aspiraba la PNL en los primeros años: una metodología para identificar lo mejor en la creación humana, replicarlo, ponerlo a disposición de todo el mundo para poder ir más allá.

Esa actitud de asombro, curiosidad y alegría con respecto a la vida, a través de la vida y en cada momento de la vida es la base para disfrutar plenamente de nuestra existencia. Si todo el mundo sintiera el precioso resultado de todo esto, remodelaría radicalmente su modelado del mundo.

Intento hacer que exista un estado psíquico en el que mi paciente empiece a experimentar con su propia naturaleza – un estado de fluidez, cambio y crecimiento en el que nada esté eternamente fijado ni desesperanzadamente petrificado.

Jung

Bibliografía

- BANDLER, Richard y GRINDER, John, *The Structure of Magic*, vol.1, Science and Behaviour Books, Inc., 1975.
- BANDLER, Richard; GRINDER, John y SATIR, Virginia, *Changing with Families*, Science and Behaviour Books, 1976.
- BATESON, Gregory, *Mind and Nature*, Dutton, 1979.
- Sacred Unity, Further Steps To An Ecology Of Mind*, Harper Collins, 1991.
- DILTS, Robert, *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, 1990.
- Modelling with NLP*, Meta Publications, 1978.
- DILTS, Robert y DELOZIER, Judith, *Encyclopaedia of NLP*, <http://www.nlpuniversitypress.com>
- GRINDER, John, y BANDLER, Richard, *The Structure of Magic vol. 1*, Science and Behaviour Books, Inc., 1976
- GRINDER, John y DELOZIER, Judith, *Turtles All the Way Down*, Grinder, DeLozier and Associates, 1987.
- HALL, Edward T., *Beyond Culture*, Doubleday, 1976.
- MCWHIRTER, John, "Re-Modelling NLP, Part 1. Models and Modelling", *Rapport*, 43, 1998.
- "Re-Modelling NLP, Part 2. Re-Modelling Language", *Rapport*, 44, 1999.
- "Re-Modelling NLP, Part 3. Feeling, Conflict and Integration", *Rapport*, 45, 1999.
- "Re-Modelling NLP, Part 4. Basic Structures and Processes", *Rapport*, 46, 1999.
- "Re-Modelling NLP, Part 5. Planning, Problem-Solving, Outcomes and Achieving", *Rapport*, 47, 1999.
- "Re-Modelling NLP, Part 6. Understanding Change", *Rapport*, 48, 2000.
- "Re-Modelling NLP, Part 7. Facilitating Change", *Rapport*, 49, 2000.
- "Re-Modelling NLP, Part 8. Performing Change", *Rapport*, 50, 2000.
- "Re-Modelling NLP, Part 9. Organising Change", *Rapport*, 51, 2000.
- "Re-Modelling NLP, Part 10. Unconscious Processes and Hypnosis", *Rapport*, 52, 2001.

- “Re-Modelling NLP, Part 11. Re-Modelling Metaphors”, *Rapport*, 53, 2001.
 - “Re-Modelling NLP, Part 12A. Hypnotic Inductions and Hypnotherapy”, *Rapport*, 54, 2001.
 - “Re-Modelling NLP, Part 12B. Hypnotic Inductions and Hypnotherapy”, *Rapport*, 55, 2002.
 - “Re-Modelling NLP, Part 13A - Re-Modelling Perceptual Positioning and Processing”, *Rapport*, 56, 2002.
 - “Re-Modelling NLP, Part 13B - Re-Modelling Perceptual Positioning and Processing”, *Rapport*, 57, 2002.
 - “Re-Modelling NLP, Part 13C - Re-Modelling Perceptual Positioning and Processing”, *Rapport*, 58, 2002.
- DBM es una marca registrada de Sensory Systems Training.